



JORNADAS DE FORMACIÓN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL PARA BODEGAS

Jornadas dirigidas a bodegas adscritas al CRDO Getariako
Txakolina y a Gipuzkoako Sagardogileen Elkartea

PARTE 1: MARKETING VINÍCOLA

PONENTE: Enrique Larumbe – Dtor General de Eurogap

SINOPSIS

Partiendo de una introducción de los conceptos más básicos del Marketing Vinícola, llegamos a la elaboración de un Análisis de Fortalezas y puntos Críticos para la bodega. Se llegará a trabajar en la puesta en marcha de un sencillo Plan de Marketing Vinícola. Se analizarán Acciones de Comunicación, para descubrir nuevas herramientas sencillas y rentables y hacer un Autodiagnóstico de la Comunicación de la bodega.

TEMARIO:

- POSICIONAMIENTO-ARGUMENTACIÓN EN EL MERCADO
- DEFINICIÓN DE LA VENTAJA COMPETITIVA
- ANÁLISIS DEL PRODUCTO Y PACKAGING
- REFLEXIÓN SOBRE LA VARIABLE PRECIO
- HERRAMIENTAS EFICIENTES DE LA COMUNICACIÓN
- LA MARCA.

FECHAS Y HORARIOS

Duración: 6 horas

Fecha: Jueves 7 y Viernes 8 de Junio

Horario: 9 -12 horas

Lugar: a determinar por el CRDO Getariako Txakolina y Gipuzkoako Sagardogileen Elkarte

Inscripción: gratuita. Incribirse en formacionbodegas@eurogap.es o llamando al 943311000 facilitando nombre y apellidos, bodega participante y un teléfono de contacto.

PARTE 2: GESTIÓN COMERCIAL EFICIENTE PARA BODEGAS

PONENTE: José Manuel Estefanía – Dtor. General de Glocal

SINOPSIS

Inmersión en las diferentes organizaciones comerciales y opciones de distribución. Características y peculiaridades de los canales HORECA y Alimentación. Bases para la organización del Departamento Comercial, fijación de precios, política de márgenes, cuotas de venta y gestión del vendedor.

TEMARIO:

- IMPORTANCIA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CANALES MÁS HABITUALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL VINO
- LA NEGOCIACIÓN EN EL CANAL ALIMENTACIÓN. SU EVOLUCIÓN
- ¿CUÁL ES LA ESTRUCTURA COMERCIAL MÁS ADECUADA A MI EMPRESA?
- LA FIGURA CLAVE. EL DISTRIBUIDOR ¿QUÉ PIDE LA BODEGA? ¿QUÉ PIDE UN DISTRIBUIDOR ? EL DISTRIBUIDOR IDEAL PARA MI BODEGA y SU PROBLEMÁTICA.
- CONDICIONES COMERCIALES
- LA POLÍTICA COMERCIAL
- LA PLANIFICACIÓN DE LA VISITA
- LA PREVISIÓN DE VENTAS

FECHAS Y HORARIOS

Duración: 6 horas

Fecha: Martes 12 y Miércoles 13 de Junio

Horario: 9 -12 horas

Lugar: a determinar por el CRDO Getariako Txakolina y Gipuzkoako Sagardogileen Elkarte

Inscripción: gratuita. Incribirse en formacionbodegas@eurogap.es o llamando al 943311000 facilitando nombre y apellidos, bodega participante y un teléfono de contacto.